

EL «leasing»



El «leasing» es una alternativa muy a tener en cuenta a la hora de financiar la adquisición de cualquier bien de inversión, ya sean edificios, instalaciones, herramientas y equipos, vehículos, etc. y consiste en el pago de un alquiler con una opción de compra al final del contrato.

Por Juan C. Blanco Vázquez

Cuando se ha tomado la decisión de adquirir un nuevo equipo o la renovación de los ya existentes, el empresario puede optar por comprarlo o alquilarlo mediante un contrato de «leasing» (del inglés «to lease», arrendar).

Para comprar, la empresa debe disponer de liquidez suficiente o acudir a una entidad financiera y obtener un préstamo o crédito, debiendo tener además alguna garantía que asegure el buen fin de la operación.

Para alquilar se puede acudir a una entidad financiera de «leasing» y formalizar el contrato, que consiste en la compra, por parte de la entidad financiera, del bien elegido por el cliente-usuario, el cual pasa-

rá a su disposición, y a cambio deberá abonar las cuotas pactadas por el período de duración del contrato. Al final del mismo, puede hacer tres cosas: **ejercer la opción de compra, realizar un nuevo contrato sobre el valor residual o devolver el bien a la compañía de «leasing»**; el cliente o arrendatario elegirá lo que más le interese.

Este tipo de «leasing» es el más común. También se denomina «leasing financiero».

Para algunos productos como es el caso de automóviles, el propio distribuidor se pone en contacto con una compañía de «leasing» ofreciendo a sus clientes el llamado «leasing operativo» que comprende además de la financiación del bien, la

EL «leasing»



El "leasing" es una alternativa muy a tener en cuenta a la hora de financiar la adquisición de cualquier bien de inversión, ya sean edificios, instalaciones, herramientas y equipos, vehículos, etc. y consiste en el pago de un alquiler con una opción de compra al final del contrato.

Por Juan C. Blanco Vázquez

Cuando se ha tomado la decisión de adquirir un nuevo equipo o la renovación de los ya existentes, el empresario puede optar por comprarlo o alquilarlo mediante un contrato de "leasing" (del inglés "to lease", arrendar).

Para comprar, la empresa debe disponer de liquidez suficiente o acudir a una entidad financiera y obtener un préstamo o crédito, debiendo tener además alguna garantía que asegure el buen fin de la operación.

Para alquilar se puede acudir a una entidad financiera de "leasing" y formalizar el contrato, que consiste en la compra, por parte de la entidad financiera, del bien elegido por el cliente-usuario, el cual pasa-

rá a su disposición, y a cambio deberá abonar las cuotas pactadas por el período de duración del contrato. Al final del mismo, puede hacer tres cosas: **ejercer la opción de compra, realizar un nuevo contrato sobre el valor residual o devolver el bien a la compañía de "leasing"**; el cliente o arrendatario elegirá lo que más le interese.

Este tipo de "leasing" es el más común. También se denomina "leasing financiero".

Para algunos productos como es el caso de automóviles, el propio distribuidor se pone en contacto con una compañía de "leasing" ofreciendo a sus clientes el llamado "leasing operativo" que comprende además de la financiación del bien, la

CUADRO 1 RESUMEN DE TRÁMITES

TRÁMITES HABITUALES EN EL CONTRATO DE «LEASING»

La documentación que exige la entidad de «leasing» es muy similar a la exigida en las operaciones de crédito. Un requisito imprescindible en «leasing» es la presentación de la «factura proforma» del material a financiar, identificando perfectamente todos los bienes que van a englobar la operación, ya que la entidad de «leasing» será la propietaria de los bienes hasta que se ejerza la opción de compra por el cliente.

También suelen exigir la presentación de la última liquidación del Impuesto sobre Actividades Económicas, para asegurarse de que el cliente ejerce una actividad empresarial o profesional, pues, como norma general, estas entidades financieras sólo realizan contratos de «leasing financiero» sobre bienes afectos a actividades empresariales o profesionales.

Con esta documentación, y teniendo en cuenta las necesidades del cliente en cuanto a duración del contrato y cuantía de las cuotas, el contrato podrá estar preparado para su firma en un plazo de tres o cuatro días, desde la presentación de la documentación, dependiendo de la cuantía del importe.

El contrato de «leasing» consiste en un alquiler de bienes de capital productivo con derecho a ejercer la opción de compra al final del contrato.

prestación de otros servicios (seguro, mantenimiento del vehículo, etc.) cuyo valor se incluyen en las cuotas del contrato de «leasing».

En este artículo nos referimos solo al «leasing financiero».

OPERATIVIDAD

El pago de las cuotas suele ser mensual, pero puede establecerse otra periodicidad. Se calculan en base al importe neto de la operación (sin incluir el IVA), la duración del contrato y el tipo de interés. Generalmente son cuotas idénticas y el valor residual que se fija para la opción de compra suele coincidir con el importe de una cuota.

La primera cuota se paga a la firma del contrato y el resto a su vencimiento men-

sual. Las cuotas están compuestas por las siguientes partidas:

- Parte correspondiente a la amortización del capital financiado.
- Parte correspondiente a los intereses.
- El IVA correspondiente a ambas.

¿QUÉ BIENES PUEDEN FINANCIARSE POR «LEASING»?

Se puede financiar cualquier bien de inversión afecto a una actividad empresarial o profesional, desde oficinas y naves industriales hasta pequeñas máquinas. Incluso se pueden financiar grandes equipos e instalaciones que precisen obra civil. El importe a financiar puede comprender, además del coste de la maquinaria, los necesarios para la puesta en marcha del equipo o instalación, como podría ser la instalación de una cabina de pintura.

Es muy importante que el equipo a financiar sea de una calidad reconocida y que se disponga de un buen servicio post-venta para evitar posibles problemas con el arrendatario por el deterioro del equipo. No obstante, el mantenimiento de los equipos alquilados corre a cargo del arrendatario-usuario, así como el pago de los seguros y otros costes de mantenimiento que suelen venir expresados en las cláusulas de los contratos.

A través del «leasing» se puede financiar cualquier bien afecto a una actividad empresarial o profesional.

VENTAJAS PARA EL USUARIO

• Como ventaja principal, el «leasing» cubre el 100% de la operación a un coste financiero similar al de un crédito bancario.

• Las ventajas fiscales por «inversión en activos nuevos» también se pueden aplicar en el «leasing», si el arrendatario se compromete desde el principio a ejercer la opción de compra, llegándose a alcanzar el máximo autorizado por desgravación fiscal, que en la actualidad, es el 5% sobre el importe neto de la inversión y que se hará efectivo en el primer año. Hay que indicar que sólo podrán beneficiarse de esta deducción, sea cual fuere la forma de financiación, los empresarios acogidos al Régimen Fiscal de Estimación Directa y las empresas sujetas al Impuesto de Sociedades. El porcentaje de desgravación a aplicar será el resultado de multiplicar el 5% por la relación entre la duración del contrato de «leasing», medido en meses, y vida útil del bien, que como mínimo se establece fiscalmente, también medido en meses.

• El «leasing» también es interesante cuando los equipos que se financian van a ser utilizados de forma intensiva y requieren ser amortizados cuanto antes.

• La más importante de las ventajas fiscales es que el 100% de la cuota tiene consideración de gasto deducible en el I.R.P.F. para aquellos empresarios que estén acogidos al Régimen de Estimación directa o al Impuesto de Sociedades.

Para los pequeños empresarios acogidos al régimen fiscal «por módulos» (ver revista CESVIMAP nº 10) no representa ningún efecto fiscal. Aquellos empresarios que están en el régimen fiscal «por cuantías» sólo podrán deducirse la parte correspondiente a los intereses de la cuota correspondiente a los intereses de la parte del IVA soportado.

Otra forma de financiación

EL «leasing»



El "leasing" es una alternativa muy a tener en cuenta a la hora de financiar la adquisición de cualquier bien de inversión, ya sean edificios, instalaciones, herramientas y equipos, vehículos, etc. y consiste en el pago de un alquiler con una opción de compra al final del contrato.

Por Juan C. Blanco
Vázquez

Cuando se ha tomado la decisión de adquirir un nuevo equipo o la renovación de los ya existentes, el empresario puede optar por comprarlo o alquilarlo mediante un contrato de "leasing" (del inglés "to lease", arrendar).

Para comprar, la empresa debe disponer de liquidez suficiente o acudir a una entidad financiera y obtener un préstamo o crédito, debiendo tener además alguna garantía que asegure el buen fin de la operación.

Para alquilar se puede acudir a una entidad financiera de "leasing" y formalizar el contrato, que consiste en la compra, por parte de la entidad financiera, del bien elegido por el cliente-usuario, el cual pasa-

rá a su disposición, y a cambio deberá abonar las cuotas pactadas por el período de duración del contrato. Al final del mismo, puede hacer tres cosas: **ejercer la opción de compra, realizar un nuevo contrato sobre el valor residual o devolver el bien a la compañía de "leasing"**; el cliente o arrendatario elegirá lo que más le interese.

Este tipo de "leasing" es el más común. También se denomina "leasing financiero".

Para algunos productos como es el caso de automóviles, el propio distribuidor se pone en contacto con una compañía de "leasing" ofreciendo a sus clientes el llamado "leasing operativo" que comprende además de la financiación del bien, la

CUADRO 1 RESUMEN DE TRÁMITES

TRÁMITES HABITUALES EN EL CONTRATO DE «LEASING»

La documentación que exige la entidad de «leasing» es muy similar a la exigida en las operaciones de crédito. Un requisito imprescindible en «leasing» es la presentación de la «factura proforma» del material a financiar, identificando perfectamente todos los bienes que van a englobar la operación, ya que la entidad de «leasing» será la propietaria de los bienes hasta que se ejerza la opción de compra por el cliente.

También suelen exigir la presentación de la última liquidación del Impuesto sobre Actividades Económicas, para asegurarse de que el cliente ejerce una actividad empresarial o profesional, pues, como norma general, estas entidades financieras sólo realizan contratos de «leasing financiero» sobre bienes afectos a actividades empresariales o profesionales.

Con esta documentación, y teniendo en cuenta las necesidades del cliente en cuanto a duración del contrato y cuantía de las cuotas, el contrato podrá estar preparado para su firma en un plazo de tres o cuatro días, desde la presentación de la documentación, dependiendo de la cuantía del importe.

El contrato de «leasing» consiste en un alquiler de bienes de capital productivo con derecho a ejercer la opción de compra al final del contrato.

prestación de otros servicios (seguro, mantenimiento del vehículo, etc.) cuyo valor se incluyen en las cuotas del contrato de «leasing».

En este artículo nos referimos solo al «leasing financiero».

OPERATIVIDAD

El pago de las cuotas suele ser mensual, pero puede establecerse otra periodicidad. Se calculan en base al importe neto de la operación (sin incluir el IVA), la duración del contrato y el tipo de interés. Generalmente son cuotas idénticas y el valor residual que se fija para la opción de compra suele coincidir con el importe de una cuota.

La primera cuota se paga a la firma del contrato y el resto a su vencimiento men-

sual. Las cuotas están compuestas por las siguientes partidas:

- Parte correspondiente a la amortización del capital financiado.
- Parte correspondiente a los intereses.
- El IVA correspondiente a ambas.

¿QUÉ BIENES PUEDEN FINANCIARSE POR «LEASING»?

Se puede financiar cualquier bien de inversión afecto a una actividad empresarial o profesional, desde oficinas y naves industriales hasta pequeñas máquinas. Incluso se pueden financiar grandes equipos e instalaciones que precisen obra civil. El importe a financiar puede comprender, además del coste de la maquinaria, los necesarios para la puesta en marcha del equipo o instalación, como podría ser la instalación de una cabina de pintura.

Es muy importante que el equipo a financiar sea de una calidad reconocida y que se disponga de un buen servicio post-venta para evitar posibles problemas con el arrendatario por el deterioro del equipo. No obstante, el mantenimiento de los equipos alquilados corre a cargo del arrendatario-usuario, así como el pago de los seguros y otros costes de mantenimiento que suelen venir expresados en las cláusulas de los contratos.

A través del «leasing» se puede financiar cualquier bien afecto a una actividad empresarial o profesional.

VENTAJAS PARA EL USUARIO

- Como ventaja principal, el «leasing» cubre el 100% de la operación a un coste financiero similar al de un crédito bancario.

- Las ventajas fiscales por «inversión en activos nuevos» también se pueden aplicar en el «leasing», si el arrendatario se compromete desde el principio a ejercer la opción de compra, llegándose a alcanzar el máximo autorizado por desgravación fiscal, que en la actualidad, es el 5% sobre el importe neto de la inversión y que se hará efectivo en el primer año. Hay que indicar que sólo podrán beneficiarse de esta deducción, sea cual fuere la forma de financiación, los empresarios acogidos al Régimen Fiscal de Estimación Directa y las empresas sujetas al Impuesto de Sociedades. El porcentaje de desgravación a aplicar será el resultado de multiplicar el 5% por la relación entre la duración del contrato de «leasing», medido en meses, y la vida útil del bien, que como mínimo se establezca fiscalmente, también medido en meses.

- El «leasing» también es interesante cuando los equipos que se financian van a ser utilizados de forma intensiva y requieren ser amortizados cuanto antes.

- La más importante de las ventajas fiscales es que el 100% de la cuota tiene consideración de gasto deducible en el I.R.P.F. para aquellos empresarios que estén acogidos al Régimen de Estimación Directa o al Impuesto de Sociedades.

Para los pequeños empresarios acogidos al régimen fiscal «por módulos» (ver revista CESVIMAP nº 10) no representa ningún efecto fiscal. Aquellos empresarios que están en el régimen fiscal «por coeficientes» sólo podrán deducirse la parte de la cuota correspondiente a los intereses y la parte del IVA soportado.

CUADRO 2

COMPARACIÓN CON UN CRÉDITO BANCARIO

EJEMPLO COMPARATIVO ENTRE PRÉSTAMO Y "LEASING"

Operación a financiar:

- Equipo valorado en 1.000.000.-ptas. + 16% IVA
- Tasa nominal 12%
- Duración 2 años
- Pagos mensuales

PRÉSTAMO:		"LEASING":	
Principal	1.160.000	Principal	1.000.000
Comisión de apertura (1,5%)	17.400	Comisión de apertura (1,5%)	15.000 + 16% IVA
Mensualidad	54.605 x 24	Mensualidad	45.390 + 16% IVA x 24
		Opción compra	45.409 + 16% IVA
T.A.E. : 12,68%		T.A.E. : 12,8%	
Importe Total Operación	1.327.920	Importe Total Operación	1.333.722 Incluido IVA
EFFECTOS FISCALES PARA LAS EMPRESAS ACOGIDAS AL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y PARA LOS EMPRESARIOS QUE ESTÉN EN EL RÉGIMEN DE ESTIMACIÓN DIRECTA DEL I.R.P.F.			
Desgravación por inversiones	50.000	Desgravación por inversiones	25.000
Deducción por gastos	289.772	Deducción por gastos	381.276
Deducción por IVA	160.000	Deducción por IVA	181.553
Ahorro fiscal	499.772 *	Ahorro fiscal	587.829 *

* Suponiendo una vida útil fiscal de 4 años, y un tipo impositivo del 35% marginal en ambos impuestos.

* Importes totales a lo largo del período del contrato (2 primeros años).

CONCLUSIONES

El "leasing" se muestra como una alternativa muy útil a la hora de financiar inversiones en el taller, desde las pequeñas herramientas a los equipos más sofisticados, incluidas instalaciones y obra civil.

Al aplicarse en estos contratos tasas de interés similares a los tipos bancarios, hace que esta alternativa sea cada vez más utilizada por las pequeñas y medianas empresas españolas, ya que permite efectuar la inversión de forma rápida y con el mínimo desembolso. Aparte de garantizar la desgravación fiscal por "inversión en activos fijos nuevos", el "leasing" facilita la amortización acelerada del bien que con otro medio de financiación no sería posible.

CUADRO 3

VENTAJAS E INCONVENIENTES

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> - Permite financiar hasta el 100% de la inversión total. - El 100% de la cuota es deducible en el Impuesto de Sociedades o en el I.R.P.F. (salvo Régimen simplificado). - Las cuotas de "leasing" pueden adaptarse a las posibilidades reales del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Una vez formalizado el contrato no puede rescindirse debiendo llegar al final del mismo o liquidando el saldo financiero. - El bien no es propiedad del usuario hasta que no realice la opción la compra.

¿Dónde acudir?. Las compañías de "leasing" en España suelen estar controladas por otras entidades financieras, las cuales ofrecen su red comercial para distribución

del producto. Así, las redes comerciales de las entidades de crédito e, incluso, de entidades aseguradoras ofrecen a sus clientes este tipo de producto.